

# Einkaufsberatung im **M&A-Prozess**

Ein Werthebel für Private Equity und  
Unternehmer

# Mit **Einkaufsoptimierung** zu nachhaltigem Erfolg

Einkaufsberatung ist nicht nur eine Investition in kurzfristige Kosteneinsparungen, sondern in die langfristige Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz eines Unternehmens.

In einer zunehmend globalisierten und wettbewerbsintensiven Wirtschaft ist die Optimierung der Einkaufsabteilung mehr denn je entscheidend für den Erfolg eines Unternehmens. Einkaufsoptimierung geht über Kostensenkungsmaßnahmen hinaus und bietet umfassende Lösungen zur Verbesserung von Einkaufsprozessen, Technologieeinsatz und Lieferantenmanagement.

Durch strategische Analysen und praxisorientierte Empfehlungen können Unternehmen nicht nur ihre Kosten senken, sondern sich auch **langfristige Wettbewerbsvorteile sichern**. Im Kontext von Unternehmensübernahmen (M&A) wird die Einkaufsoptimierung häufig als ein wesentlicher Werthebel für den Käufer betrachtet. Durch eingehende Analysen werden neue Potenziale erkannt und gehoben, wobei oft auf externe Einkaufsberatungen als Experten zurückgegriffen wird. Im weiteren Verlauf soll darauf eingegangen werden, wieso Einkaufsberatung ein unverzichtbares Instrument für die Optimierung der Beschaffungsstrategie eines Unternehmens ist.

“Die Einkaufsoptimierung ist ein wesentliches Instrument zur nachhaltigen Steigerung der Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens, was sich unmittelbar auf die Bewertung des Unternehmens auswirkt.”

“Das Hinzuziehen von Einkaufsberatern gibt häufig entscheidende Handlungsempfehlungen für den nachhaltigen Erfolg der Beschaffungsstrategie.”



**Graig Gröbli**  
Co-Founder & Managing Partner

**Kai Hesselmann**  
Co-Founder & Managing Partner

# Was ist **Einkaufsberatung** und was kann sie umfassen?

Einkaufsberatung bezieht sich auf die spezialisierte Unterstützung von Unternehmen durch externe Berater, um ihre Einkaufsstrategien und -prozesse zu optimieren. Insbesondere bei Unternehmensübernahmen offenbaren sich in der Einkaufsabteilung durch eingehende Analysen neue Entwicklungsmöglichkeiten: Einkaufsberater bieten hier eine umfassende Analyse der aktuellen Einkaufsprozesse und **identifizieren dadurch Stärken, Schwächen und Verbesserungspotenziale**. Dank dieser gezielten Betrachtung können auch verborgene Ineffizienzen aufgedeckt werden.

## **Beispiele für Optimierungsmaßnahmen:**

- Optimierung der Lieferantenbeziehungen
- Implementierung neuer Technologien
- Kostenanalyse und -optimierung
- Verbesserung der Bestandsmanagement-Systeme
- Vertragsmanagement
- Optimierung von Einkaufsprozessen und Einkaufsstrukturen

## **Dann ist eine Einkaufsberatung sinnvoll**

Einkaufsberatung kann in verschiedenen Unternehmensphasen einen wichtigen Beitrag zur Wertschöpfung und Effizienzsteigerung leisten.

### **Mergers & Acquisitions (M&A)**

Im Rahmen einer M&A-Transaktion ist die Einkaufsoptimierung besonders wertvoll, da sie hilft, Synergien zu identifizieren und zu realisieren.

**Stand-alone Investment:** Bei alleinstehenden Investitionen hilft die Einkaufsoptimierung, die Prozesse des erworbenen Unternehmens zu verbessern und die Beschaffungskosten zu senken. Während der Due Diligence können Einkaufsberater potenzielle Risiken und Einsparpotenziale aufdecken, die nach der Transaktion gehoben werden und zu einem höheren Unternehmenswert führen.

**Add-on Investment/Strategischer Zukauf:** Bei strategischen Zukäufen liegt der Fokus auf der Integration und Optimierung der Einkaufsabteilungen. Einkaufsberater identifizieren Synergien, führen Abteilungen zusammen und stärken so die finanzielle Stabilität und Wettbewerbsfähigkeit des fusionierten Unternehmens. Unternehmen, die durch Fusionen oder Zukäufe wachsen möchten, können somit Geschäftsprozesse rationalisieren und strategische Initiativen unterstützen, die langfristiges Wachstum fördern.

## Effizienzsteigerung

In Phasen, in denen Unternehmen ihre internen Abläufe optimieren möchten, bietet die Einkaufsberatung wertvolle Einblicke und Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz und zur Kostensenkung. Dies ist besonders in wettbewerbsintensiven Märkten wichtig, wo jede Kosteneinsparung einen signifikanten Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens haben kann.

Indem Unternehmen in professionelle Einkaufsberatung investieren, lassen sich nicht nur kurzfristige Einsparungen erzielen, sondern auch langfristige strategische Vorteile sichern. Wie diese konkret aussehen, zeigt das folgende Beispiel der Compleo Charging Solutions AG in Zusammenarbeit mit der Kloepfel Consulting GmbH.



# Case Study: Optimierung der Beschaffungskosten bei der Compleo Charging Solutions AG

**KLOEPFEL**  
CONSULTING  
AN EPSA COMPANY

## Ausgangslage

Die Compleo Charging Solutions AG, ein führender Anbieter von Ladetechnologie und Pionier in der Elektromobilitätsbranche, befand sich auf einem starken Wachstumspfad aufgrund der steigenden Nachfrage nach E-Mobilität. Trotz des Erfolgs standen sie vor erheblichen Herausforderungen in der Beschaffung, vor allem angesichts der schwierigen Marktbedingungen und Lieferengpässen. Um innovative Projekte erfolgreich umzusetzen, sind laut Gerrit Kehrenberg, Leiter Einkauf bei Compleo, insbesondere ein starkes Team und strategische Lieferantenspartnerschaften notwendig. **Dank der Einkaufsberatung der Kloepfel Consulting GmbH** konnten gleich mehrere nachhaltige Veränderungen ins Leben gerufen werden.

## Umsetzung

Um die Beschaffungs- und Produktkosten zu optimieren, implementierte die Compleo Charging Solutions AG mehrere strategische Maßnahmen:

- **Teamverstärkung und Schulung:** Aufgrund des wachsenden Bedarfs an qualifizierten Einkäufern wurde das Einkaufsteam von Compleo massiv ausgebaut. Es wurden geeignete Fachkräfte gefunden, die nicht nur fachlich, sondern auch menschlich ins Team passten.
- **Lieferantenmanagement:** Eine umfassende Analyse der aktuellen Einkaufsprozesse und Lieferantenbeziehungen wurde durchgeführt. Dabei wurden Lieferanten nicht nur nach dem Preis ausgewählt, sondern nach dem Total-Cost-of-Ownership-Ansatz bewertet, der die Zusammenarbeit ganzheitlich betrachtet.
- **Technologische Integration:** Compleo führte ein neues ERP-System ein, das die Compliance und Revisionssicherheit sowie die Prozesseffizienz nachhaltig verbesserte.
- **Innovative Lösungsansätze:** Angesichts der Lieferengpässe bei Elektronikkomponenten arbeitete Compleo eng mit der Produktentwicklung und den Lieferanten zusammen, um technische Alternativen zu finden und Synergien aus Übernahmen zu nutzen.
- **Akquisitorisches Wachstum:** Compleo akquirierte kürzlich eine Tochtergesellschaft von E.ON. Nach der Übernahme schuf das Unternehmen durch eine detaillierte Analyse Transparenz bei den Daten, entwickelte Strategien und verhandelte Verträge neu. Diese Integration ermöglichte bedeutende Synergien und Bündelungspotenziale im Einkauf sowie neue Möglichkeiten zur Entwicklung eines innovativen Produktportfolios.

## Ergebnisse

Die umgesetzten Maßnahmen führten zu bemerkenswerten Ergebnissen für die Compleo Charging Solutions AG:

- **Effizienzsteigerung:** Durch die Optimierung der Einkaufsprozesse und die Einführung des neuen ERP-Systems konnte Compleo seine Effizienz erheblich steigern.
- **Kostenreduktion:** Der Total-Cost-of-Ownership-Ansatz führte zu signifikanten Kosteneinsparungen, da strategisch wichtige Lieferanten besser gemanagt und Synergien genutzt wurden.
- **Versorgungssicherheit:** Trotz globaler Lieferengpässe konnte das Unternehmen die Versorgungssicherheit gewährleisten, indem technische Alternativen gefunden und intensive Kommunikationskanäle mit Lieferanten etabliert wurden.
- **Nachhaltiges Wachstum:** Die strategischen Maßnahmen halfen der Compleo Charging Solutions AG, ihre Wachstumsziele zu erreichen und die Marktführerschaft in Europa anzustreben. Bis 2025 erwartet das Unternehmen eine Umsatzsteigerung auf etwa 400 Mio. Euro.

# Einkaufsberatung für Private Equity

Private Equity (PE)-Investoren haben das Hauptziel, die Wertschöpfung ihrer Portfoliounternehmen zu maximieren, um einen möglichst profitablen Exit zu erzielen. Einkaufsberatung spielt dabei eine entscheidende Rolle und kann in verschiedenen Phasen des Investmentzyklus bedeutende Vorteile bieten.

## **Operative Due Diligence und Bewertung von Synergien und Einsparpotenzialen:**

Einkaufsberater führen eine umfassende operative Due Diligence durch, um Synergien und Einsparpotenziale zu bewerten. Sie analysieren die aktuellen Beschaffungspraktiken und identifizieren Bereiche, in denen Kosten gesenkt werden können.

## **Erstellung von Maßnahmenplänen und Identifikation von Hebeln:**

Basierend auf den Ergebnissen der Due Diligence erstellen Einkaufsberater detaillierte Maßnahmenpläne. Sie identifizieren spezifische Hebel für jede Warengruppe des Unternehmens, die zur schnellen Realisierung von Kosteneinsparungen führen können. Diese Maßnahmenpläne beinhalten konkrete Schritte zur Optimierung der Einkaufsstrategien und zur Beseitigung von Ineffizienzen.

## **Optimierung der Einkaufsorganisation und Prozesse:**

Einkaufsberater überprüfen die Einkaufsorganisation der Portfoliounternehmen und bewerten deren Effizienz. Sie schlagen spezifische Verbesserungen vor, um die Einkaufsprozesse zu optimieren und die Leistungsfähigkeit der Organisation zu steigern. Dies kann die Einführung von Best Practices, die Implementierung neuer Technologien oder die Umstrukturierung der Einkaufsabteilung umfassen.

## **Management von Zahlungsströmen, Lagerbeständen und Lieferanten:**

Einkaufsberater analysieren die Zahlungsströme und Lagerbestände der Portfoliounternehmen, um ein optimiertes Working Capital zu erreichen. Sie helfen, Lagerbestände zu reduzieren und Zahlungsbedingungen zu verbessern. Sie unterstützen auch beim Lieferantenmanagement, indem sie Preis- und Versorgungsrisiken rechtzeitig erkennen und managen. Dies umfasst die Einführung von KPIs zur Überwachung der Lieferantenleistung und die Sicherstellung der Einhaltung von Nachhaltigkeits- und Compliance-Standards.

## **Begleitung während der gesamten Haltephase bis zum Exit:**

Einkaufsberater begleiten PE-Investoren und ihre Portfoliounternehmen häufig nicht nur punktuell, sondern während der gesamten Haltephase. Sie arbeiten kontinuierlich an der Optimierung der Einkaufsprozesse und helfen bei der Umsetzung von Effizienzsteigerungen. In Vorbereitung auf den Exit unterstützen sie bei Maßnahmen, die den Unternehmenswert weiter steigern und das Unternehmen für potenzielle Käufer attraktiver machen.

# Einkaufsberatung für Unternehmer/Verkäufer

Einkaufsberatung ist nicht nur für Private Equity-Investoren von Vorteil, sondern kann auch für Unternehmer wertvolle Unterstützung bieten. Insbesondere kleine bis mittelgroße Unternehmen sowie Startups und Wachstumsunternehmen können erheblich von den Dienstleistungen eines Einkaufsberaters profitieren.

## Wer kann Einkaufsberatung noch nutzen?

### **Kleine bis mittelgroße Unternehmen (KMU):**

Mittelständler stehen oft unter starkem finanziellen Druck und müssen ihre Kosten genau im Blick behalten. Einkaufsberater können helfen, Einsparpotenziale zu identifizieren und die Effizienz der Einkaufsprozesse zu steigern. Dies kann durch bessere Verhandlungspositionen mit Lieferanten, Optimierung der Lagerhaltung oder Einführung moderner Beschaffungstechnologien erreicht werden.

Während große Unternehmen oft von Skaleneffekten profitieren, haben mittelständische Unternehmen in der Regel weniger Verhandlungsmacht. Einkaufsberater können dabei unterstützen, Einkaufskooperationen zu bilden oder Sammelbestellungen zu optimieren, um bessere Konditionen auszuhandeln.

### **Startups und Wachstumsunternehmen:**

Startups und junge Wachstumsunternehmen haben oft begrenzte Ressourcen und müssen diese effizient nutzen. Einkaufsberater können helfen, die Beschaffungsprozesse schlanker und kosteneffizienter zu gestalten, was besonders in der frühen Wachstumsphase entscheidend sein kann.

In dynamischen Märkten müssen Startups flexibel reagieren können. Einkaufsberater bieten wertvolle Unterstützung bei der Implementierung agiler Beschaffungsstrategien und -prozesse, die es Unternehmen ermöglichen, schnell auf Änderungen der Nachfrage oder des Angebots zu reagieren.

## Vorgehensweise bei der Einkaufsberatung für Unternehmer/Verkäufer

Bei der Einkaufsberatung für Unternehmer und Verkäufer wird ein strukturierter Ansatz verfolgt, um die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen der verschiedenen Unternehmen zu adressieren:

- **Analyse der aktuellen Einkaufsprozesse:** Einkaufsberater führen eine gründliche Analyse der bestehenden Beschaffungspraktiken durch, um ineffiziente Prozesse zu identifizieren und Optimierungspotenziale aufzudecken.

- **Entwicklung maßgeschneiderter Strategien:** Basierend auf den Ergebnissen der Analyse entwickeln Einkaufsberater maßgeschneiderte Strategien, die auf die spezifischen Anforderungen und Ziele des Unternehmens zugeschnitten sind.
- **Umsetzung und Begleitung:** Einkaufsberater unterstützen bei der Umsetzung der entwickelten Strategien und begleiten das Unternehmen während des gesamten Veränderungsprozesses.
- **Schulung und Know-how-Transfer:** Um sicherzustellen, dass das Unternehmen langfristig von den eingeführten Maßnahmen profitiert, bieten Einkaufsberater Schulungen und Workshops an, um das interne Team in Best Practices und neuen Technologien zu schulen. Gute Einkaufsberater verstehen sich daher als Kollegen und Coaches auf Zeit.

Dieser strukturierte Ansatz gewährleistet, dass Unternehmen nicht nur kurzfristige Kosteneinsparungen realisieren, sondern auch langfristige Effizienzsteigerungen und Wettbewerbsvorteile erzielen können.

## Vorteile der Einkaufsberatung

Der Einsatz von Einkaufsberatern kann Unternehmen eine Vielzahl von Vorteilen bieten. Hier sind einige der wichtigsten im Detail:

### Nutzen und Vorteile für Private Equity-Investoren

PE-Investoren können durch den Einsatz von Einkaufsberatern signifikante Vorteile erzielen:

- **Senkung der Einkaufskosten:** Optimierte Einkaufsstrategien und bessere Vertragsverhandlungen führen zu erheblichen Kosteneinsparungen, die direkt zur Steigerung der Gewinnmargen beitragen.
- **Optimierung von Abläufen und Prozessen:** Ineffizienzen in den Beschaffungsprozessen werden identifiziert und beseitigt, was zu schlankeren und kosteneffizienteren Abläufen führt.
- **Verbesserung des Working Capitals:** Effiziente Verwaltung von Zahlungsströmen und Lagerbeständen erhöht die Liquidität und stärkt die finanzielle Stabilität der Portfoliounternehmen.
- **Prävention von Preis- und Versorgungsrisiken:** Durch ein robustes Lieferantenmanagement werden Risiken frühzeitig erkannt und gemanagt. Nachhaltigkeits- und Compliance-Standards tragen zur Risikominimierung bei.

## Spezifische Vorteile für Unternehmer/Verkäufer

Für Mittelständler, Großunternehmen sowie Startups und Wachstumsunternehmen bieten Einkaufsberater individuell zugeschnittene Unterstützung:

- **Aufbau solider Einkaufsprozesse:** Implementierung effizienter Systeme und Verfahren, die Kosteneinsparungen und Prozessoptimierungen ermöglichen.
- **Flexibilität und Skalierbarkeit:** Entwicklung flexibler Beschaffungsstrategien, die mit dem Wachstum Schritt halten und die Kosten kontrollieren.
- **Risikomanagement:** Minimierung von Lieferkettenrisiken durch Aufbau robuster Lieferantenbeziehungen und Identifikation alternativer Beschaffungsquellen.
- **Strategische Planung:** Unterstützung bei der Entwicklung langfristiger Einkaufsstrategien, die auf Nachhaltigkeit und Resilienz ausgerichtet sind.

## Allgemeine Vorteile der Einkaufsberatung

- **Verhandlungsmacht erhöhen:** Einkaufsberater bringen umfangreiche Erfahrung und Marktexpertise mit, die es Unternehmen ermöglichen, bessere Verhandlungspositionen einzunehmen und Vertragsbedingungen zu optimieren.
- **Einsparpotenziale identifizieren:** Berater analysieren bestehende Ausgaben und Einkaufsprozesse, um Kostensenkungspotenziale wie die Reduzierung von Transportkosten oder die Nutzung alternativer Lieferanten zu identifizieren.
- **Skaleneffekte nutzen:** Besonders kleinere Unternehmen profitieren von einer Konsolidierung des Bedarfs und Sammelbestellungen, die zu günstigeren Konditionen führen.
- **Effizienzsteigerung:** Durch die Beseitigung ineffizienter Schritte werden die Einkaufsabläufe beschleunigt und Fehler reduziert.
- **Technologieeinsatz:** Die Implementierung moderner Technologien wie E-Procurement-Systeme und KI-basierte Prognosetools digitalisiert und automatisiert Beschaffungsprozesse, was zu Zeit- und Kosteneinsparungen führt.
- **Best Practices:** Einkaufsberater bringen bewährte Praktiken aus verschiedenen Branchen mit und passen diese an die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens an.
- **Schulung und Entwicklung:** Schulungen und Workshops verbessern die Kompetenz und Effektivität der internen Einkaufsabteilung.
- **Wissensvermittlung:** Die enge Zusammenarbeit mit Beratern ermöglicht den Erwerb wertvollen Wissens, das auch nach Ende der Beratungsperiode genutzt werden kann.

- **Langfristige Wettbewerbsvorteile:** Kontinuierliche Prozessoptimierungen und strategische Einkaufsentscheidungen tragen zur langfristigen Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens bei.
- **Kosteneffiziente Einkaufsberatung:** Einige Einkaufsberater bieten ihre Leistungen auf Erfolgsbasis an. Unternehmen zahlen also nur dann, wenn tatsächlich Einsparungen realisiert werden, was das finanzielle Risiko minimiert.

Insgesamt bietet die Einkaufsberatung einen maßgeschneiderten Ansatz, der auf die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen verschiedener Unternehmen zugeschnitten ist – ob es sich um kleine und mittelgroße Unternehmen, Startups oder etablierte Firmen, Verkäufer von Unternehmen oder Private Equity-Investoren handelt.

## Potenzielle Nachteile der Einkaufsberatung

Während die Vorteile einer Einkaufsberatung zahlreich sind, sollten Unternehmen auch potenzielle Nachteile berücksichtigen, um eine fundierte Entscheidung treffen zu können.

- **Beratungshonorare:** Die Dienstleistungen von Einkaufsberatern können insbesondere bei renommierten Beratungsfirmen teuer sein. Es ist wichtig, die Kosten der Beratung gegen die erwarteten Einsparungen abzuwägen und eine gründliche Kosten-Nutzen-Analyse durchzuführen.
- **Abhängigkeit:** Übermäßiges Vertrauen gegenüber externen Beratern kann dazu führen, dass interne Einkaufsfähigkeiten vernachlässigt werden und Wissenslücken entstehen. Langfristig könnte das Unternehmen bei zukünftigen Herausforderungen nicht selbstständig agieren. Daher ist es wichtig, sicherzustellen, dass das interne Team aktiv in den Beratungsprozess eingebunden wird und von den Beratern lernt.
- **Interne Widerstände:** Die Einführung externer Berater kann auf interne Widerstände stoßen, besonders wenn Mitarbeiter das Gefühl haben, ihre Arbeit werde nicht ausreichend gewürdigt oder sie würden durch externe Experten ersetzt. Klare Kommunikation und Einbindung der Mitarbeiter in den Veränderungsprozess sind entscheidend, um solche Widerstände zu minimieren. Externe Berater müssen zudem die Unternehmenskultur verstehen und respektieren, um erfolgreich Veränderungen umzusetzen.
- **Zeitraumen:** Die Umsetzung der Empfehlungen von Einkaufsberatern kann Zeit in Anspruch nehmen. Unternehmen sollten realistische Erwartungen hinsichtlich der Zeiträume und der Umsetzbarkeit der vorgeschlagenen Maßnahmen haben.

Trotz dieser potenziellen Nachteile kann der richtige Einsatz von Einkaufsberatern erhebliche Vorteile bieten. Eine **sorgfältige Planung** und ein **ausgewogenes Verhältnis zwischen interner Kompetenzentwicklung und externer Unterstützung** sind hier der Schlüssel zum Erfolg.

# Lohnt sich Einkaufsberatung für Ihr Unternehmen?

Die Entscheidung, ob eine Einkaufsberatung für Ihr Unternehmen sinnvoll ist, hängt von verschiedenen Faktoren ab. Nachfolgend finden Sie eine Checkliste, die Ihnen bei der Entscheidungsfindung helfen kann. Wenn Sie eine Vielzahl der folgenden Punkte abhaken können, **lohnt sich die Investition in eine Einkaufsberatung** wahrscheinlich.

## Checkliste:

- ☐ **Kostenstrukturen analysieren:** 1 Pkt.  
Haben Sie Schwierigkeiten, Ihre Einkaufskosten zu senken?  
Sind Sie unsicher, ob Ihre aktuellen Einkaufsstrategien optimal sind?
- ☐ **Effizienz der Einkaufsprozesse bewerten:** 1 Pkt.  
Gibt es Ineffizienzen in Ihren Beschaffungsabläufen?  
Nutzen Sie moderne Technologien zur Unterstützung Ihrer Einkaufsprozesse nicht oder nur unzureichend?
- ☐ **Ressourcen und Know-how:** 1 Pkt.  
Fehlt Ihrem internen Team spezifisches Know-how im Bereich Beschaffung und Einkaufsoptimierung?  
Haben Sie begrenzte Ressourcen, um eine umfangreiche Analyse und Optimierung selbst durchzuführen?
- ☐ **Lieferantenmanagement und Verhandlungsposition:** 1 Pkt.  
Haben Sie Schwierigkeiten, vorteilhafte Vertragsbedingungen mit Ihren Lieferanten auszuhandeln?  
Ist Ihr Lieferantenportfolio nicht diversifiziert und auf mögliche Risiken vorbereitet?
- ☐ **Wachstumsphasen und strategische Planung:** 1 Pkt.  
Befinden Sie sich in einer Wachstumsphase und benötigen Unterstützung bei der Skalierung Ihrer Beschaffungsprozesse?  
Möchten Sie Ihre Einkaufsstrategie langfristig planen und nachhaltiger gestalten?
- ☐ **Interne Kompetenzen entwickeln:** 1 Pkt.  
Möchten Sie das Wissen und die Fähigkeiten Ihres internen Teams im Bereich Einkauf und Beschaffung erweitern?  
Planen Sie, langfristige Wettbewerbsvorteile durch die Optimierung Ihrer Einkaufsorganisation zu sichern?

## Ergebnisbewertung:

- **0-2 Punkte:** Eine Einkaufsberatung ist derzeit möglicherweise nicht notwendig. Nutzen Sie interne Ressourcen, um kleinere Optimierungen vorzunehmen.
- **3-4 Punkte:** Eine Einkaufsberatung könnte für bestimmte Bereiche Ihres Unternehmens sinnvoll sein. Erwägen Sie, gezielte Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen.
- **5 Punkte oder mehr:** Eine umfassende Einkaufsberatung ist wahrscheinlich sehr lohnenswert für Ihr Unternehmen. Die potenziellen Einsparungen und Effizienzgewinne rechtfertigen die Investition.

Durch die sorgfältige Bewertung dieser Kriterien können Unternehmen fundierte Entscheidungen treffen, ob eine Einkaufsberatung die richtige Lösung für ihre spezifischen Bedürfnisse und Herausforderungen ist.

# Fazit: Einkaufsberatung als strategisches Instrument zur langfristigen Erfolgssicherung

Einkaufsberatung hat sich als ein leistungsfähiges Instrument erwiesen, das Unternehmen dabei hilft, ihre Einkaufsstrategien und -prozesse zu optimieren, die Effizienz zu steigern und Kosten zu senken. Während diese Vorteile für viele Unternehmen zutreffen, profitieren Private Equity-Investoren besonders stark von einer Einkaufsberatung. Durch die Implementierung effektiver Einkaufsstrategien lassen sich nicht nur kurzfristige Einsparungen erzielen, sondern auch die langfristige Wettbewerbsfähigkeit sichern und die Marktposition stärken.

Am Beispiel der Erfolgsgeschichte der Compleo Charging Solutions AG in Zusammenarbeit mit der Kloepfel Consulting GmbH zeigt sich besonders, wie wirkungsvoll die Maßnahmen in der Praxis sein können. Das klingt auch interessant für Sie? Mit dem Stichwort „DealCircle“ bietet Ihnen Kloepfel einen **gratis Einkaufscheck**, also einen kostenlosen Ersttermin mit einer Prüfung Ihrer Kreditoren. Im **DealCircle Directory** finden Sie alle weiteren Informationen über unseren Partner.

Insgesamt ist die Einkaufsberatung ein **erheblicher Werthebel**. Unternehmen sollten jedoch eine sorgfältige Planung und Analyse durchführen, um die passenden Beratungsleistungen auszuwählen – und darüber hinaus interne Kompetenzen entwickeln, damit sie nachhaltig von diesen Dienstleistungen profitieren können.



**Quellen:**

- <https://www.kloepfel-consulting.com/> (abgerufen am 23.07.2024)
- <https://www.kloepfel-magazin.com/cases/einkauf-als-wachstumstreiber-6501/> (abgerufen am 23.07.2024)
- <https://dealcircle.com/directory/tool/> (abgerufen am 23.07.2024)
- <https://dealcircle.com/directory/tool/kloepfel-consulting-gmbh/> (abgerufen am 23.07.2024)

DealCircle bietet technologiebasierte M&A-Lösungen für Verkaufsberater und Käufer an. Hunderte von M&A-Beratern nutzen unser Tool für die Käuferidentifikation und Marktansprache. Investoren erhalten somit Zugang zu einem umfassenden Dealfow relevanter Projekte.

Wenn Sie mehr über DealCircle und das DealCircle Directory erfahren möchten, freuen wir uns sehr über Ihre Kontaktaufnahme.

## Kontakt

Noel Möws  
Manager Business Development & Cooperations

noel.moews@dealcircle.com  
+49 174 2178 410